

DROIT DES AFFAIRES

VENTE D'ENTREPRISE : ASPECTS JURIDIQUES ET FINANCIERS

Aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises évoluent dans un environnement de plus en plus complexe. Lors de la mise en vente de l'entreprise, le propriétaire, les dirigeants et les gestionnaires doivent suivre un processus rigoureux pour mener à bien une telle transaction.

Chez DE GRANDPRÉ CHAIT, notre équipe multidisciplinaire en droit des affaires détient une expertise reconnue en matière de vente d'une entreprise, notamment dans le cadre de ses aspects juridiques et financiers.

Dans le but de vous aider à naviguer à travers ce processus, nous vous invitons à participer à une demi-journée de conférences au cours de laquelle les notions de mise en marché, la vérification diligente, les aspects fiscaux, l'évaluation des actions et la propriété intellectuelle feront l'objet de discussions.

QUAND

**Le jeudi 29 octobre 2009
de 8 h à 13 h**

7 h 30 Petit déjeuner continental
12 h Léger goûter

LIEU

Centre Mont-Royal, Salons Cartier I et II
2200, rue Mansfield, 2^e étage, Montréal

R.S.V.P. AVANT LE 22 OCTOBRE 2009
en communiquant avec:

Yolande Girard au 514 878-3223, poste 3335
ou par courriel à: ygirard@degrandpre.com

INSCRIPTIONS SANS FRAIS

NB: Veuillez confirmer votre présence au lunch. Veuillez également nous aviser dans les plus brefs délais si vous êtes dans l'impossibilité de participer après vous être inscrit.

PARTICIPANTS

Cette conférence s'adresse plus particulièrement aux :

- Propriétaires et dirigeants d'entreprises
- Cadres et gestionnaires
- Conseillers financiers et comptables
- Banquiers et institutions financières
- Membres de contentieux

PROGRAMME

7 h 45 Arrivée des participants
Distribution de la documentation

8 h 15 Mot de bienvenue

I. MISE EN MARCHÉ ET ASPECTS PRATIQUES

8 h 30 M^e YVES HÉBERT
M^e JEAN-DIDIER BUSSIÈRES

La vente d'une entreprise est un processus complexe. Elle comprend des considérations juridiques, fiscales et d'affaires, mais aussi des dimensions personnelles importantes.

Il est primordial d'établir un plan stratégique dans le cadre du processus de vente. Une vision multidisciplinaire permet de déterminer rapidement les étapes à franchir et les diverses expertises à obtenir afin de faciliter la transaction.

Le conseiller juridique, grâce à son expertise, est un acteur important dont le rôle est de contribuer au succès du processus.

II. VÉRIFICATION DILIGENTE

9 h 15 M^e AUDREY MULHOLLAND
M^e GEORGE STOUGIANNOS

La vérification diligente est une étape essentielle et incontournable d'une transaction commerciale. Pour un acheteur, elle lui permet de déterminer si l'entreprise convoitée n'a pas de problèmes importants, notamment sur le plan juridique et lui permet souvent d'éviter des coûts élevés.

(NB : Cette présentation sera en anglais.)

III. ASPECTS FISCAUX

9 h 45 M^e DANIEL COURTEAU
M^e MARTIN RAYMOND

La législation fiscale comporte de nombreuses dispositions ayant un effet sur la vente d'entreprise et les conséquences fiscales sont très différentes, qu'il s'agisse d'une vente d'actions ou d'une vente d'éléments d'actif.

Il arrive parfois qu'un acheteur désire acquérir seulement une partie de l'entreprise. Dans un tel cas, des règles spécifiques s'appliquent qui sont trop souvent méconnues des parties.

10 h 30 Pause café

IV. ÉVALUATION D'ENTREPRISE

10 h 45 M^e JEAN FRANÇOIS GIROUX

L'évaluation de l'entreprise est intimement liée à la réalisation d'une transaction réussie. Comment évaluer son entreprise dans le cadre :

- d'une vente à un tiers
- d'une vente au management
- d'une vente à ses enfants

Lors d'un achat d'actions, la détermination de leur valeur est un aspect essentiel d'une convention entre actionnaires. Différentes méthodes d'évaluation seront abordées et analysées selon le contexte.

V. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE - FACTEUR IMPORTANT LORS DE LA VENTE DE L'ENTREPRISE

11 h 15 M^e RICHARD S. LEVY

La valeur d'une entreprise réside parfois plus dans sa propriété intellectuelle que dans ses immeubles ou équipements. Un survol des moyens à prendre pour maximiser la valeur de ces actifs intangibles - marques, design, inventions et œuvres créatives de la propriété intellectuelle - sera présenté, incluant :

- l'importance de l'enregistrement des marques
- l'octroi de licences lors de l'utilisation par des filiales ou des distributeurs
- la validité et l'opposabilité des brevets en tant que propriétaire ou licencié
- les mécanismes de protection des secrets de fabrication

(NB : Cette présentation sera en anglais.)

VI. VÉCU DE L'HOMME D'AFFAIRES

11 h 30 M. ROBERT CLOUTIER
Président du conseil - Investissement Québec

Un homme d'affaires aguerrri, Monsieur Cloutier abordera les points suivants :

- Réflexion préalable à la vente
- Organisation et coordination
- Rôle de l'homme d'affaires
- Interaction avec les professionnels
- Prévoyance, souplesse et réaction diligente
- Contrôle du processus de vente



DE GRANDPRÉ CHAIT S.E.N.C.R.L. AVOCATS

1000, rue De La Gauchetière Ouest, bureau 2900
Montréal (Québec) H3B 4W5